

BIROn - Birkbeck Institutional Research Online

Garcia, C. and Placencia, Maria Elena (2011) Estudios de variación pragmática (sub) regional en español: visión panorámica. In: Garcia, C. and Placencia, Maria Elena (eds.) Estudios de variación pragmática en español. Buenos Aires, Argentina: Dunken. ISBN 9789870253716.

Downloaded from: <https://eprints.bbk.ac.uk/id/eprint/11431/>

Usage Guidelines:

Please refer to usage guidelines at <https://eprints.bbk.ac.uk/policies.html>
contact lib-eprints@bbk.ac.uk.

or alternatively

CARMEN GARCÍA*
MARÍA ELENA PLACENCIA**

**ESTUDIOS DE
VARIACIÓN PRAGMÁTICA
EN ESPAÑOL**

EDITORIAL DUNKEN
Buenos Aires
2011

CAPÍTULO 1

ESTUDIOS DE VARIACIÓN PRAGMÁTICA

(SUB) REGIONAL EN ESPAÑOL: VISIÓN PANORÁMICA

CARMEN GARCÍA
MARÍA ELENA PLACENCIA

En este capítulo presentamos una visión panorámica de estudios en el área de variación pragmática regional. Empezamos por trabajos que se ocupan de variación con respecto a variedades nacionales del español, seguidos por aquellos que se han enfocado en la variación pragmática subregional.

1. Variación regional

La mayoría de trabajos existentes en esta área se han ocupado del ámbito ilocutivo o de los actos de habla aunque también hay algunos estudios que examinan el ámbito del discurso (v. Introducción). En general en todos estos estudios los investigadores intentan ir más allá del análisis de variación lingüística a considerar variación en normas culturales como explicación de la variación lingüística. Es por esto que en estudios de variación pragmática regional hablamos también de variación intercultural.

Entre los estudios que se concentran en actos del habla cabe destacar dos tipos diferentes de investigaciones: 1) aquellas que comparan el estilo comunicativo en el español peninsular con el de variedades en las Américas, específicamente en Ecuador (Placencia 1994, 1998, 2005); México (Fant 1996; Bravo 1998; Curcó 1998; Curcó/De Fina 2002); en Chile (Puga Larraín 1997; Albelda Marco 2008); en Chile y Estados Unidos (Hardin 2001); en Uruguay (Márquez Reiter 2002); y, 2) aquellas que examinan la variación pragmática entre variedades en América Latina como en Perú y Venezuela (García 2003, 2004a); Venezuela y Argentina (García 2008); Venezuela, Perú y Argentina (García 2009); Ecuador y Uruguay (Márquez Reiter/Placencia 2004); México y

la República Dominicana (Félix-Brasdefer 2008), México, Costa Rica y República Dominicana (Félix-Brasdefer 2009); México y Costa Rica (Félix-Brasdefer 2010).

Presentamos ahora un corto resumen de cada uno de estos estudios con el propósito de delinear luego algunas características pragmáticas de los diferentes grupos culturales examinados.

1.1. Estudios comparativos del español peninsular con diferentes variedades del español latinoamericano

1.1.1. Español peninsular y español ecuatoriano

En el primer estudio publicado sobre la variación pragmática del español, Placencia (1994) examinó las semejanzas y diferencias entre el español ecuatoriano (Quito) y el español peninsular (varias localidades) en el modo de iniciar conversaciones telefónicas entre amigos y familiares. Su estudio exploratorio, basado en conversaciones espontáneas (corpus de español ecuatoriano) y notas de observación (no) participante y cuestionarios de producción oral (corpus de español peninsular), apuntó a algunas diferencias pragmáticas entre las dos variedades.

Con respecto al español ecuatoriano, Placencia observa, por ejemplo, una preferencia por el uso de enunciados indirectos para hacer algunos de los pedidos con los que se gestionan las llamadas telefónicas (*telephone management requests*) tales como pedidos de auto-identificación (*¿con quién hablo?* en el español ecuatoriano vs. *¿quién es/eres?* en el español peninsular) (1994: 70). Señala que comparativamente parece haber una preferencia por formulaciones más directas en el español peninsular que en el ecuatoriano. Adicionalmente, observa que cuando los ecuatorianos emplean formas directas hacen uso de un mayor número y una gama más amplia de fórmulas de cortesía, incluyendo formas deferenciales. Placencia acota que el empleo de estas últimas puede atribuirse al hecho que en la sociedad ecuatoriana existe un sistema jerárquico marcado que requiere el reconocimiento del estatus social del interlocutor (1994: 74).

En un estudio posterior, Placencia (1998) compara interacciones de servicio entre usuarios y recepcionistas en dos hospitales públicos, uno en Madrid y otro en Quito, con base en notas de observación no-participante. La autora encuentra, por ejemplo, que pedidos directos formulados con imperativos o formas elípticas son más frecuentes en las dos variedades que los pedidos indirectos convencionales; sin embargo, nota que ocurren con un mayor número de mecanismos de mitigación (ej. uso de diminutivos y fórmulas de cortesía) en el español quiteño.

Con respecto a formas indirectas convencionales, encuentra, por ejemplo, que el uso del futuro en pedidos de información (*en qué piso se encontrará el señor XX*) (1998: 83) como estrategia de atenuación aparece solamente en los datos quiteños. Otra diferencia que identifica es la ocurrencia más frecuente de la frontalización del sujeto u objeto del pedido o averiguación (*el doctor XX (.) donde está su consulta*) (1998:105) en los datos españoles y sugiere que este mecanismo puede dar a los enunciados la apariencia de ser más directos. Finalmente, la autora observa que en Quito el tratamiento que se emplea en este contexto es formal y esto se refleja en el uso de *usted*, títulos (*señorita*), saludos formales como *buenos días*, y ciertas fórmulas de cortesía como *tenga la bondad*. Destaca que en Madrid en cambio la informalidad en el trato con el empleo de *tú*, saludos informales como *hola* y pedidos más breves parece predominar. Placencia sostiene que estas diferencias denotan diferentes formas de percibir el encuentro de servicio en las dos sociedades: mientras para los españoles la relación entre empleados públicos y usuarios parece ser más igualitaria y solidaria, es más jerárquica y deferencial para los ecuatorianos quienes perciben al empleado público como alguien que posee poder para dar o no atención o información al cliente razón por la cual es importante comunicarle respeto y cierta deferencia.

La variación pragmática dentro de otro contexto de interacciones de servicio, tiendas de barrio en Quito y Madrid, es el tema de otro estudio de Placencia (2005). La autora nuevamente señala semejanzas y diferencias entre estos dos grupos. Aunque tanto quiteños como madrileños emplean estrategias directas de pedido, los madrileños utilizan

con más frecuencia estrategias convencionalmente indirectas y pedidos tácitos. Ambos grupos también hacen uso de modificación interna en sus pedidos; sin embargo, los quiteños emplean una mayor variedad de mecanismos de atenuación tales como diminutivos y fórmulas de cortesía al igual que hacen ciertas selecciones léxicas como emplear verbos que denotan menor imposición (*regáleme tres lechecitas por favor*) (2005: 584). Además, los quiteños muestran preferencia por preámbulos más largos antes de hacer el pedido del producto deseado, mientras que los madrileños prefieren interacciones más cortas favoreciendo el uso de pronombres y saludos que denotan informalidad (ej. *dame tres barras de bandeja*) (2005: 584). Placencia sugiere que los quiteños prefieren un servicio más personalizado que los madrileños que requiere el fortalecimiento de las relaciones interpersonales entre clientes y proveedores de servicio en el contexto examinado.

1.1.2. Español peninsular y español mexicano

Podemos dividir los estudios comparativos entre el español peninsular y el español mexicano en dos categorías: por un lado, están aquellos que se concentran en el área de la organización de la conversación (toma de turnos en negociaciones y el uso de la risa en las negociaciones), y por otro, aquellos que se concentran en la expresión de la cortesía en la realización de actos del habla. Pasamos ahora a un breve resumen de estos estudios.

Utilizando videos de negociaciones simuladas que forman parte de un curso de entrenamiento, Fant (1996) estudió las pautas conversacionales de mexicanos y españoles específicamente en cuanto a la distribución de los turnos, velocidad del habla, los tipos de participación ("frontal" o conversación entre las partes opuestas, y "lateral" o conversación entre los miembros de cada grupo), la distribución de los turnos, los solapamientos e interrupciones, y la realización de la retroalimentación en la interacción.

En su análisis, Fant encontró que los españoles hablan más rápido que los mexicanos sobre todo en situaciones no estresantes pero dis-

minuyen esta rapidez en situaciones tensas. Los mexicanos tienen un comportamiento totalmente opuesto, acelerando su participación en situaciones tensas. Por otra parte, en cuanto a los turnos, Fant encontró que los mexicanos tienen turnos más prolongados que los españoles.

Con respecto a los tipos de participación, Fant señala que los mexicanos se apoyan más entre ellos que los españoles; se puede inferir de esto que hay un mayor grado de cohesión entre los participantes del grupo mexicano. Por otra parte, la ocurrencia de más traslajos interruptivos en los diálogos de los españoles que en el de los mexicanos parece indicar, según Fant (1996: 162), una mayor tolerancia de parte de los primeros hacia la confrontación directa. En este mismo sentido, Fant (1996: 167) señala que aunque hay semejanzas en cuanto a la frecuencia de uso de intervenciones intercaladas, es decir, "intervenciones que no desembocan en turno" (1996: 162), y al uso de enunciados retroalimentadores, "fórmulas que sirven para dar confirmación y retroalimentación al interlocutor" (1996: 164), hay algunas otras diferencias entre estos dos grupos culturales. Los mexicanos, a diferencia de los españoles, hacen uso muy frecuente de los enunciados que sirven para ayudar, corregir o apoyar al hablante. A esto, Fant llama intervención suplidora.

Observando los actos iniciativos y de respuesta, Fant sostiene que los españoles son más directos que los mexicanos en cuanto a su pedido de respuesta prefiriendo, lo que él llama preguntas "fuertes", mientras los mexicanos prefieren el tipo "débil" (1996: 168), usando partículas interrogativas. Asimismo, los mexicanos hacen más pedidos de retroalimentación que los españoles y también se distinguen por su frecuente recurso a la intervención suplidora, hecho que cabe relacionar con el uso más frecuente del intercambio lateral. De igual manera, recurren en mayor grado a la introducción de un tema nuevo mientras que los españoles son más propensos a la autoconexión.

Fant resume los resultados de su investigación estableciendo las siguientes diferencias pragmáticas entre estos dos grupos culturales: por una parte, la alta frecuencia española de superposiciones interruptivas refleja una menor aversión de los españoles a usar métodos fuertes para

apoderarse del turno; la alta proporción de autoconexión como acto reactivo, por otro lado, refleja su preferencia por la autoconexión para defender su participación. Por último, su preferencia por la producción de diálogos frontales y preguntas directas refleja menor temor a usar métodos fuertes para apoderarse del turno. Todo esto se puede resumir en la proyección de una imagen menos temerosa a la confrontación directa que la de los mexicanos y una mayor tolerancia a la imposición a la imagen de su interlocutor que apoyan el individualismo y la autoafirmación (1996: 181-182). Por otra parte, observa Fant que el frecuente uso de las señales retroalimentadoras como medio para captar la atención por parte de los mexicanos refleja una tendencia a ser más sutil al arrebatarse el turno. Esto se ve refrendado por una más alta proporción de mecanismos introductores de un tema nuevo, intervenciones intercaladas y una tendencia a producir más diálogos laterales. Estas preferencias señalan un deseo de conservar y defender el turno conversacional del hablante y comunicar un mensaje de atención y seguimiento a la conversación. Todo esto, a su vez, refleja una "construcción colectiva del discurso, una mayor cohesión interna del grupo que hace explícito el frente común" (1996: 180) y valores colectivistas (1996: 182).

Tal como se menciona arriba, otro estudio sobre las semejanzas y diferencias entre suecos, mexicanos y españoles en la realización de la negociación es el de Bravo (1998). Bravo utilizó el mismo corpus de grabaciones que Fant (1996) pero se concentró en estudiar el rol que juega la risa en la negociación. Su análisis reveló que los españoles, a diferencia de los suecos y los mexicanos, utilizan la risa como mitigación en la negociación misma; es decir emplean la risa y expresiones jocosas para mitigar expresiones que pueden amenazar la imagen del interlocutor. Los mexicanos, sin embargo, usan la risa para mantener el nivel sociocultural adecuado, pero no para mitigar el efecto de expresiones amenazantes.

Ahora pasamos a revisar estudios comparativos sobre la realización de actos de habla por parte de españoles y mexicanos.

Curcó (1998) comparó los patrones utilizados por mexicanos y españoles en la realización de pedidos. Para tal efecto, usando la teo-

ría de cortesía de Brown/Levinson ([1978] 1987) y la de relevancia (Sperber/Wilson [1986] 1995), la autora preparó un cuestionario en el cual los participantes (estudiantes universitarios de México y Madrid) tenían que proporcionar su reacción a doce situaciones fijas en cuanto a su percepción de distancia social y el poder de los participantes al igual que el grado de imposición del acto. Los resultados demostraron que los mexicanos evalúan como menos corteses las peticiones hechas con un imperativo y sin mitigante alguno (*Dénos dos cafés*) (Curcó 1998: 149) sin importar el contexto en el que fueran hechas. Aunque la presencia de un diminutivo (*Denos dos cafecitos*) (1998: 158) hace que tanto mexicanos como españoles perciban el pedido como más cortés, los españoles atribuyen efectos negativos o irónicos al uso del diminutivo. De igual manera, los mexicanos evalúan los pedidos hechos usando una pregunta con una partícula negativa (*¿No me haces un favor?*) (1998: 159) como más corteses que sus homólogos españoles quienes los catalogan como menos corteses.

Curcó interpreta estos resultados como una preferencia más marcada por parte de los mexicanos por proteger la imagen positiva del interlocutor y por observar una cortesía positiva en general que se manifiesta en la expresión de peticiones usando diminutivos, preguntas negativas y frases imperativas mitigadas.

En un estudio posterior, Curcó/De Fina (2002), nuevamente con referencia al modelo de cortesía de Brown/Levinson ([1978] 1987), contrastaron una vez más la percepción de cortesía por parte de mexicanos y españoles. Para tal propósito utilizaron esta vez dos cuestionarios escritos que fueron administrados a 115 estudiantes de la Universidad Autónoma de México y a 134 de la Universidad Autónoma de Barcelona. El primer cuestionario presentaba doce situaciones hipotéticas que incluían peticiones, desacuerdos y quejas que serían evaluadas por los participantes en cuanto a su percepción de poder, distancia social e imposición. El segundo cuestionario tenía el objetivo de medir la reacción de estos dos grupos culturales al uso de ciertas formas lingüísticas, específicamente el diminutivo, imperativo y la negación en enunciados interrogativos.

Los resultados del análisis de Curcó/De Fina mostraron que los mexicanos y españoles perciben como cortés el uso de la forma interrogativa para hacer un pedido. Sin embargo, hubo muchas diferencias entre los dos grupos: los mexicanos, por ejemplo, perciben el uso del imperativo sin mitigadores como menos cortés que los españoles; estos, por su parte, a diferencia de los mexicanos, dan una interpretación irónica o negativa al uso del diminutivo tal como observó Curcó (1998). Igualmente, los dos grupos culturales perciben diferentemente los marcadores de deferencia y las construcciones negativas. Para los mexicanos, las construcciones negativas pueden tener el efecto de aumentar la percepción de cortesía de un enunciado o no afectarla; sin embargo, para los españoles, su presencia la disminuye (v. también Curcó 1998). Con base en estos resultados, Curcó/De Fina sostienen que, tal como lo afirmaran Brown/Levinson ([1978] 1987), “la ecuación entre forma lingüística y expresión de determinado tipo de cortesía” (2002: 131) debe ser rechazada.

1.1.3. *Español peninsular y español chileno*

Puga Larraín (1997) en su estudio comparativo de la atenuación en el español peninsular y chileno, estudio basado en sus observaciones sobre el uso del español en Santiago de Chile y Valencia, señala que en la realización de diferentes actos de habla los hablantes chilenos hacen mayor empleo de actos indirectos y de la mitigación marcando así un estilo más deferencial. Esto se debe, acota la autora, a la estratificación de la sociedad chilena en la cual la lengua es uno de los medios que se emplea para mantener relaciones no-recíprocas. Los españoles, por su parte, se caracterizan más por “el predominio del yo del hablante [que] marca una distancia con el oyente” (1997: 111). La preferencia en el contexto español por fórmulas directas, el uso del imperativo, y el tratamiento pronominal informal aun con personas que no están dentro del círculo íntimo del hablante, reflejan que la sociedad española no es una sociedad tan estratificada como la chilena.

Al igual que Puga Larraín, Albelda Marco (2008) analiza el uso de atenuadores con función de mitigación en España (Valencia) y Chile

(Santiago), limitando su estudio a interacciones informales entre jóvenes que tienen una relación de proximidad (p. 12). La investigación está basada en dos interacciones sacadas del corpus de VAL.ES.CO. (Valencia) y tres del corpus COLAs (Santiago), que suman 180 minutos en total, y su objetivo es determinar si la distinción entre culturas de acercamiento y culturas de alejamiento (Haverkate 2004) se puede aplicar a las culturas española y chilena respectivamente. España es considerada como un ejemplo de una cultura de acercamiento, mientras que Chile podría ser considerada una cultura de distanciamiento. Para su análisis Albelda Marco selecciona actos amenazantes en los dos corpora y contrasta el uso de estrategias mitigantes. Los actos amenazantes estudiados incluyen, entre otros, recriminaciones, retos, pedidos, consejos e insultos aunque no está claro cómo la autora determina el grado de amenaza a la imagen que algunos de estos actos representan.

Albelda Marco encontró que más actos amenazantes aparecen en el corpus de España pero que hay más mitigación en el corpus de Chile. Esto último apoya la aseveración de Puga-Larraín (1997) en cuanto al mayor uso de mitigación en Chile que en España. Sin embargo, Albelda Marco encontró que algunas categorías, como los insultos, no son mitigadas por ninguno de los dos grupos.

1.1.4. *Español peninsular, español chileno y estadounidense*

En su análisis contrastivo de los comerciales presentados en la televisión española, chilena y americana, Hardin (2001) analiza los tipos de actos de habla más frecuentemente usados en cada variedad, las estrategias de cortesía (Brown/Levinson [1978] 1987), las expresiones delfáticas y la violación a las máximas de conversación (Grice 1975). Sus resultados muestran que estas estrategias pragmáticas generales son usadas con frecuencias similares en las tres variedades; sin embargo, se pueden identificar diferencias en las subestrategias. Por ejemplo, en relación a los actos de habla, Hardin menciona que aunque en las tres variedades se prefiere el uso de los representativos, en España se prefiere los comisivos y en Chile los expresivos; por otra parte, en los avisos de

la televisión hispana de los Estados Unidos, percibe una propensión al uso de expresivos. En cuanto a las estrategias de cortesía más frecuentemente empleadas, la autora nota que los avisos de la televisión estadounidense despliegan estrategias de cortesía positiva con más frecuencia que los de España y Chile. En Chile, las estrategias de cortesía negativa que expresan distancia y poder se usan con más frecuencia, mientras que en España este tipo de estrategia ocurre con muy poca frecuencia. Con respecto a esta diferencia, la autora anota que "la distribución de estrategias de cortesía y mecanismos de alejamiento sugiere que los anunciantes en Chile ven a la audiencia como miembros de una sociedad más estratificada que los anunciantes de los Estados Unidos y España" (p. 115) (traducción nuestra). Esta observación sobre la sociedad chilena concuerda con la hecha por Puga Larraín citada arriba.

1.1.5. Español peninsular y español uruguayo

Usando seis dramatizaciones abiertas (*open role-plays*) hechas por estudiantes universitarios españoles y uruguayos, Márquez Reiter (2002) comparó el uso de estrategias convencionalmente indirectas en la realización de pedidos con referencia a la categorización de Blum-Kulka/House/Kasper (1989). Los resultados de su investigación mostraron más semejanzas que diferencias entre estos dos grupos que favorecen el uso del presente indicativo y del condicional en sus pedidos. Sin embargo, se encontraron algunas diferencias en la realización del acto principal y en la modificación externa del mismo.

En cuanto al acto principal, la autora señala la preferencia de los españoles por el uso de construcciones con la fórmula *te/le importaría + verbo* (*¿Te importaría prestarme el ordenador?*) (2002: 144), mientras los uruguayos prefieren usar la negación (*Quería pedirle por favor si Ud. no me podría adelantar algo de sueldo*) (2002: 146). En cuanto a la modificación externa, se observó que tanto uruguayos como españoles hacen uso de precursores, pero los uruguayos utilizan preámbulos más largos en sus peticiones caracterizados por el empleo de precursores del pedido (*oye/mirá*) y saludos (*buenos días*), verbos de disculpa (*perdo-*

ná/disculpá), y títulos (*señora, señorita*). En cuanto al uso de razones, explicaciones, justificaciones y otras estrategias para *desarmar* al interlocutor, se encontró que aunque los españoles emplean ligeramente más desarmadores que los uruguayos, estos dan más razones, explicaciones o justificaciones en las cuales revelan más información personal (*Soy la chica que trabaja en el departamento de aquí al lado*) (2002: 145). Estas diferencias, señala la autora, pueden dar lugar a que los pedidos hechos por los uruguayos tengan un tono más de súplica que los de los españoles. Ahora bien, en cuanto a la modificación interna, los dos grupos emplean adverbios de tiempo y lugar (*un minuto, aquí a la vuelta*), diminutivos, pronombres indefinidos (*algo*) y adjetivos (*poco*); sin embargo, los uruguayos hacen más uso de estas modificaciones dando lugar a concluir que las peticiones hechas por los uruguayos tienen un tono general de ser más tentativas que las de los españoles.

1.2. Estudios que examinan la variación pragmática entre variedades latinoamericanas

1.2.1. Español peruano y venezolano

La comparación y contraste de las estrategias de cortesía utilizadas por peruanos y venezolanos en la realización de una reprimenda y la respuesta a ella, es el tema de investigación de García (2003, 2004b). Para su análisis la autora usa dramatizaciones abiertas, el marco teórico de Brown/Levinson ([1978] 1987) y la clasificación de actos principales y movimientos de apoyo de Blum-Kulka et al. (1989).

En su análisis de la reprimenda, García señala que los participantes venezolanos y peruanos usan algunas estrategias en común (presentación de hechos, rechazo a la acusación, afirmación de autoridad y acusación/advertencia/amenaza); sin embargo, además de estas, los venezolanos muestran mayor verbosidad y el empleo de una mayor variedad de estrategias haciendo la reprimenda más larga y dejando la puerta abierta a la negociación. Los peruanos, por su parte al usar menos estrategias hacen la reprimenda más directa y compacta no dando lugar a ninguna negociación o desviación de su autoridad (García 2004b: 126).

En lo relacionado a los movimientos de apoyo, García nota que los venezolanos utilizan más estrategias de apoyo, específicamente mitigadores, mientras que los peruanos usan más agravadores; encontró que esta diferencia entre estos dos grupos era estadísticamente significativa.

Al considerar qué estrategias amenazan la imagen del hablante o del oyente, García encontró que tanto peruanos como venezolanos prefieren amenazar la imagen del interlocutor más que su propia imagen y al hacerlo ambos grupos prefieren coartar su propia libertad de acción. De igual manera, ambos grupos prefieren proteger su imagen positiva. La mayor diferencia entre estos dos grupos según García (2004b: 129) es que:

los peruanos insisten en ser agradables todo el tiempo pero no dudan en limitar la acción de su interlocutor (-a) e incluso la suya propia... [mientras que] los venezolanos, aunque siguen el mismo patrón, no tienen problemas en hacerse menos agradables o expresar su desagrado hacia el interlocutor.

En el análisis de la respuesta a la reprimenda, García identificó diferencias interesantes entre estos dos grupos. En cuanto a los actos principales, nota que se observa una preferencia por parte de los peruanos por expresar respeto y deferencia hacia el jefe, mientras que los venezolanos prefieren estrategias de cortesía de solidaridad que reflejan su deseo de contrarrestar la autoridad del interlocutor y asegurar su propia autonomía (2004b: 141). Sin embargo, los resultados no reflejaron una diferencia en cuanto a los movimientos de apoyo: ambos grupos prefieren usar mitigadores.

1.2.2. Español venezolano y argentino

El estudio de la realización de invitaciones por dos grupos culturales latinoamericanos, peruanos y argentinos, es el tema de investigación de García (2008). Usando dramatizaciones de una misma situación en Caracas y en Buenos Aires, la autora analiza las estrategias usadas por los participantes dentro del marco teórico de Brown/Levinson ([1978]

1987) y la clasificación de actos principales y movimientos de apoyo de Blum-Kulka et al. (1989). En su análisis García señala la realización de la invitación en tres etapas: la invitación y respuesta, insistencia-respuesta y la terminación de la interacción.

La autora divide los actos principales entre aquellos que constituyen la invitación y aquellos que se usan para la negociación de la aceptación. Entre los primeros, la autora señala que los participantes argentinos tienen una marcada preferencia por estrategias de cortesía de solidaridad, específicamente impositivas, lo que hace sus invitaciones no solo solidarias sino firmes. Aunque los participantes venezolanos también emplean estrategias de cortesía de solidaridad, estas no expresan la firmeza de las estrategias de solidaridad de los argentinos. Los argentinos, por ejemplo, para hacer la invitación prefieren usar el imperativo (*si venite más o menos a las 8 de la noche*) mientras que los venezolanos expresan su voluntad o deseo de que el interlocutor haga algo (*quiero que vengas*) (2008:275-276). Considerando la fuerza de estos dos tipos de estrategias de solidaridad, García (2008) señala que los participantes argentinos no dan mucha oportunidad a su interlocutor para rechazar la invitación, mientras que las estrategias de los venezolanos abren la puerta para la negociación.

Además de estrategias de invitación, como se señala arriba, García también examina otras estrategias empleadas en la interacción: aceptación de la excusa, expresión de comprensión, rechazo de la excusa, reto/acusación/queja, pedido de información, ruego emocional, halago, promesa de recompensa, razones/justificaciones/explicaciones, entre muchas otras. Aquí la diferencia entre argentinos y venezolanos es mucho más marcada. La arrolladora preferencia de los argentinos por estrategias de solidaridad no se puede ignorar. Los venezolanos, por otra parte, aunque también utilizan estrategias de solidaridad, prefieren estrategias de deferencia.

En cuanto a los movimientos de apoyo, tanto venezolanos como argentinos prefieren mitigantes, sin embargo, los venezolanos optan por un más alto porcentaje de agravantes. La estrategia mitigante preferida por

los argentinos es dar información (*estoy invitando amigos... el sábado, el sábado en la noche, para comer algo, unas cervecitas y bueno*) (2008: 281), mientras la de los venezolanos es dar razones/explicaciones/justificaciones (*va a ser a todo dar. Mis veintiún años por favor, tengo que celebrarlos*) (2008: 282). Esta diferencia, señala García (2008: 295), parece indicar que los argentinos muestran solidaridad tentando al interlocutor a que acepte la invitación, mientras que al justificar su invitación, los venezolanos parecen preferir mantener un perfil bajo.

García también examina cómo las estrategias usadas amenazan la imagen del hablante o la del interlocutor. Sus resultados muestran que los argentinos amenazan con igual fuerza su imagen positiva y negativa y las del interlocutor; los venezolanos, sin embargo, prefieren amenazar su propia imagen tanto positiva como negativa pero no la del interlocutor.

Con estos resultados, la autora concluye que estas diferencias entre estos dos grupos culturales definen la diferente forma de expresar solidaridad con el interlocutor. Los argentinos prefieren el establecimiento de una relación cercana con el interlocutor dentro de la cual se acepta y se espera la imposición, mientras que los venezolanos no sacrifican la expresión de respeto en el establecimiento de solidaridad y camaradería.

1.2.3. Español peruano, venezolano y argentino.

Usando los datos recogidos en Perú (García 1996), Venezuela (García 2004a) y Argentina (García 2004b), y esta vez el modelo teórico sobre el manejo de la relación (*rappport management*) de Spencer-Oatey (2005), García (2009) estudia la variación pragmática en la realización de la reprimenda por cuenta de peruanos, venezolanos y argentinos que participaron en dramatizaciones abiertas donde un jefe reprende a su empleado por no cumplir con su labor y no respetar el horario de trabajo. Los resultados de este análisis comparativo muestran que los tres grupos culturales prefieren la satisfacción de sus objetivos transaccionales pero que hay diferencias entre ellos en cuanto a la fuerza que usan para satisfacerlos. Los jefes peruanos muestran una orientación hacia el reto o desafío a la buena relación, coaccionan al interlocutor y enfatizan la

diferencia de poder entre ellos. En forma similar, los jefes venezolanos también exhiben una orientación hacia el reto o desafío de la relación, pero a diferencia de los peruanos muestran cierto interés en establecer la interdependencia. Los jefes argentinos, a diferencia de los peruanos y venezolanos optan por una orientación hacia el mantenimiento de la relación. La única similitud entre estos tres grupos, sostiene García (2008: 467), es su deseo de amenazar la imagen de identidad del interlocutor. Estos resultados, llevan a García a asegurar que una comunicación hipotética entre miembros de estos tres grupos culturales podría ser problemática. Los venezolanos y argentinos en el rol de empleado podrían sentirse sorprendidos por el tono autoritario del jefe peruano. Los peruanos, por su parte podrían ver con desconfianza el tono cooperativo de los jefes venezolanos y argentinos. García sugiere la necesidad de desarrollar más investigaciones para confirmar o rechazar esta hipótesis.

1.2.4. Español ecuatoriano y uruguayo

Márquez Reiter/Placencia (2004) estudiaron interacciones en tiendas de ropa y accesorios de Montevideo (Uruguay) y Quito (Ecuador), concentrándose en el estilo comunicativo de vendedores en los dos contextos. Las autoras encontraron diferencias entre los dos grupos culturales en cuanto a aspectos de la organización de la conversación, el tipo y frecuencia de estrategias de venta y la (in) formalidad lingüística.

Con respecto a la organización de la conversación, las autoras observaron que los montevidianos se caracterizan por una mayor verbosidad que los quiteños evidenciada en un mayor número de turnos de participación y mayor número de estrategias de venta. Los quiteños, por otro lado, se caracterizan por una mayor verbosidad al inicio de la interacción, etapa en la cual no solo intercambian saludos con los clientes, hacen preguntas y dan respuestas al igual que hacen ofrecimientos de ayuda, tal como sus homólogos uruguayos, sino que continúan esta introducción con invitaciones para entrar al local.

Además, los inicios de la interacción entre los quiteños se caracterizan por su formalidad tanto en el uso de los pronombres (*Ud.*), la forma

cómo se dirigen al cliente (*señora*), saludos (*buenos días*) y otras formas de cortesía, mientras que los inicios de la interacción entre los uruguayos son informales en los saludos (*hola*) así como en los pronombres que emplean para dirigirse al cliente (*tú/vos*) y una mayor personalización.

Se atribuye estas diferencias al inicio de la interacción a que los clientes montevideanos se sienten con el derecho a hacer su pedido o pregunta directamente sin mayor preámbulo, mientras que los clientes quiteños ven la necesidad de expresar más incertidumbre hasta ser invitados por el/la vendedor (-a).

Aunque las despedidas mostraron algunas semejanzas como el uso de de aceptación y ofrecimientos como elementos de la pre-despedida, seguidos de promesas de regresar a la tienda, expresiones de gratitud, disculpas y expresiones de despedida, también se encontraron algunas diferencias entre los dos grupos. Los quiteños prefieren despedidas más cortas y usan expresiones neutrales de aceptación (*bueno, ya*) mientras que los montevideanos emplean expresiones intensificadas (*bárbaro, muy bien*).

Las autoras señalan que la diferencia entre estos dos grupos culturales se puede definir como la oposición entre moderación y respeto de los quiteños y la verbosidad e informalidad de los uruguayos, manteniendo la distancia social con el interlocutor en el primer caso y acortando distancias en el segundo.

1.2.5. *Español mexicano y dominicano*

Félix-Brasdefer (2008) estudia las diferencias entre mexicanos y dominicanos al rechazar una invitación y al rechazar una sugerencia. Para su estudio el autor utiliza dramatizaciones de diferentes situaciones en las cuales los sujetos (únicamente hombres) tenían que improvisar su participación. El modelo teórico usado por Félix-Brasdefer es el modelo de imagen de Scollon/Scollon (2001) y la clasificación de actos principales y movimientos de apoyo de Blum-Kulka et al. (1989). Sus resultados muestran diferencias tanto a nivel de los actos principales como a nivel de los movimientos de apoyo que se pueden generalizar como

una preferencia por salvaguardar la imagen de conexión (*involvement*) por parte de los dominicanos y la de independencia (*independence*) por parte de los mexicanos.

Félix-Brasdefer encuentra que los mexicanos prefieren estrategias de independencia en sus actos principales (razones/explicaciones, rechazos mitigados, respuestas indefinidas) aunque, en menor grado, también usan estrategias de conexión (rechazos directos). En contraste, los dominicanos prefieren estrategias de conexión como actos principales usando frecuentemente rechazos directos (2008: 102). El autor señala que los dominicanos no ven la necesidad de mitigar los rechazos directos cuando interactúan con personas con las cuales tienen una relación de amistad o cercanía, ni cuando existe distancia social con el interlocutor, lo cual, infiere el autor, es comportamiento permitido dentro de su contexto cultural. Los mexicanos, sin embargo, sí mitigan los rechazos directos en relaciones donde hay distancia social entre hablante y oyente, pero usan esta estrategia principalmente como modificación externa, en vez de acto principal, algo que los dominicanos no hacen. En cuanto a la modificación externa los dos grupos favorecen la imagen de independencia.

1.2.6. *Español mexicano, costarricense y dominicano*

Félix-Brasdefer (2009) estudia las diferencias entre participantes masculinos mexicanos, costarricenses y dominicanos al hacer un pedido clasificando las estrategias usadas en actos principales y estudiando las modificaciones internas encontradas en estos. Los resultados muestran una preferencia por el uso de estrategias convencionalmente indirectas en la petición inicial lo que demuestra, según el autor, una inclinación hacia la imagen independiente; sin embargo, en las peticiones subsiguientes se observa una preferencia por el uso de impositivos, reflejando así una inclinación hacia la imagen de relación. El autor también analiza la modificación léxica, sintáctica y prosódica notando una diferencia entre los tres grupos culturales.

En su estudio sobre la variación pragmática entre participantes femeninos mexicanos y costarricenses al hacer un pedido, Félix-Brasdefer (2010) clasifica las estrategias usadas como actos principales en pedidos directos, convencionalmente indirectos y no convencionalmente indirectos. El autor también estudia, al igual que en el estudio arriba mencionado, la modificación interna de los pedidos, concentrándose esta vez en el uso de fórmulas de cortesía, el diminutivo y la negación. Los resultados del análisis demuestran que a pesar de que los dos grupos favorecen los pedidos convencionalmente indirectos, hay diferencias entre ellos en cuanto a la frecuencia y tipo de estrategia (directa vs. convencionalmente indirecta) y la frecuencia y tipo de modificación interna, específicamente el uso más frecuente de la fórmula de cortesía *por favor* y del diminutivo por parte de las costarricenses.

2. Variación Subregional

2.1. Español peruano: español costeño y español andino

De los Heros (2001) estudió los cumplidos en el español peruano recolectando datos obtenidos a través de una prueba de completación del discurso (*discourse completion test*). La autora se concentró tanto en la influencia del poder y el género en la formulación de los cumplidos como en las diferencias pragmáticas entre los hablantes de dos ciudades diferentes del Perú, Lima (en la zona de la costa) y Cuzco (en la zona andina). Los resultados de su estudio revelaron que factores sociales tales como el género del hablante, el género del oyente, la diferencia de poder entre hablante y oyente, y la distancia social entre ellos afectaba la expresión de los cumplidos; además, señala la autora que factores contextuales como el objeto que se alaba (apariencia física, posesiones, habilidad o éxito en el trabajo o en los estudios) son de importancia.

Entre sus resultados, cabe mencionar los siguientes: en cuanto a género, las mujeres dan cumplidos directos libremente sin sentir que amenazan la imagen del recipiente del cumplido cumplido (*¡Qué precioso, justo lo que me ha recetado el médico, qué lindo!*) (2001: 192), mientras que los hombres prefieren las formas indirectas ya que perciben que puede haber

cierta amenaza al interlocutor al dar un cumplido; por otra parte, los hombres de Lima dan cumplidos o piropos más que las mujeres, pero son las mujeres las que más cumplidos recibían, tanto de parte de los hombres como de otras mujeres. En el Cuzco, sin embargo, hombres y mujeres dan cumplidos con igual intensidad, aunque los hombres dan más cumplidos a las mujeres, y estas a hombres y mujeres por igual. Sin embargo, no está claro cómo la autora llega a estas conclusiones dado que el cuestionario empleado (2001: 209-213) no da la opción de no responder y permite que los informantes proporcionen más de un ejemplo.

De los Heros encontró también que las mujeres en Lima y Cuzco son más enfáticas en sus cumplidos, especialmente cuando estos van dirigidos a una mujer que conocen. Las mujeres en Lima prefieren alabar sus pertenencias (*¡Me gustan mucho tus zapatos!*) (2001: 190), mientras que las del Cuzco su apariencia física (*¡Qué linda y guapísima estás!*); las mujeres fuera del círculo de la hablante, sin embargo, reciben menos cumplidos, pero cuando los reciben, se trata de cumplidos dobles (*¡Me gusta tu vestido, es muy bonito!*). Los hombres en una posición de poder, tanto en Lima como en el Cuzco, reciben cumplidos más que las mujeres en una posición de poder y estos cumplidos tienen que ver con su apariencia física (*¡Qué bien se le ve hoy, jefe!*) (2001: 189). Esto, señala la autora, puede ser debido “al hecho de que en sociedades tradicionales y jerárquicas, los miembros de mayor poder esperan que sus subordinados muestren agrado hacia sus acciones e incluyan cumplidos” (2001: 196).

De los Heros concluye que los cumplidos dentro del contexto cultural examinado, lejos de amenazar la imagen negativa del interlocutor, son expresiones de cortesía positiva que son bienvenidas tanto por hombres como por mujeres siempre y cuando no tengan connotaciones sexuales (2001: 189).

2.2. Ecuador: español andino y español costeño

Placencia (2008) compara los pedidos en interacciones comerciales en tiendas de barrio en dos regiones del Ecuador, Quito (representando la zona andina) y Manta (representando la zona costera). En su inves-

tigación Placencia examina tanto la realización de los actos de habla como la organización general de la conversación apoyándose en el modelo de Spencer-Oatey (2000) de la gestión interrelacional (*rappport management*).

Placencia nota semejanzas entre estas dos variedades del español ecuatoriano específicamente en los ámbitos ilocutivo, estilístico y participatorio, pero también encuentra algunas diferencias principalmente en los ámbitos ilocutivo y discursivo y, en menor grado, en el estilístico y participatorio.

En cuanto al ámbito ilocutivo, Placencia encontró mayor uso de modificación interna en las interacciones quiteñas en la forma de diminutivos, fórmulas de cortesía, verbos de ruego o súplica y el empleo de atenuantes en general (*regáleme un pancito por favor*) (2008: 316); y, por el contrario, uso de agravadores, específicamente, hablando en tono de voz fuerte solo en los pedidos manteños (*UN DÓLAR DE QUESO (!) QUE SEA DURO Y NO SEA SALADO*) (2008: 319). En el campo discursivo se observó que los inicios de la interacción y las terminaciones de los quiteños eran más largos así como también que había una mayor focalización en la persona, lo opuesto a los manteños que mostraron una tendencia a centrarse en la tarea. En el campo estilístico se observó mayor formalidad entre los quiteños en la realización de saludos y la selección de fórmulas de cortesía (*cuatro panes señora Mariita hágame el favor*) (2008: 324). Finalmente, en el ámbito participativo Placencia, observó que los manteños tienden a proceder directamente a la transacción comercial sin previa interacción (no) verbal con el vendedor.

3. Observaciones finales

Conscientes del limitado número de estudios comparativos hechos hasta el momento, de los diferentes métodos usados en la recolección de datos, los diferentes tipos de situaciones y contextos y la variedad de participantes en los diferentes estudios, se pueden señalar tentativamente algunas características pragmáticas de estos diferentes grupos culturales.

Por una parte, los resultados de estudios sobre el habla española peninsular apuntan hacia un estilo altamente solidario evidente en la preferencia manifestada por estrategias directas y poco uso de mitigación, rapidez en la producción de enunciados, uso de pronombres informales, uso de estrategias frontales, elípticas o tácitas, verbos neutrales, y no temor a la confrontación. Por otra parte, y en el otro extremo del espectro, podemos agrupar a los ecuatorianos andinos, mexicanos, peruanos y chilenos con su preferencia en ciertos contextos por un estilo deferencial reflejado en estrategias indirectas, mitigación, preámbulos, formalidad en los pronombres y forma de dirigirse a los interlocutores, uso de fórmulas de cortesía, interrupción cooperativa que revela una mayor atención y respeto hacia la libertad de acción del interlocutor al mismo tiempo que el deseo de establecer una conexión más personal con él/ella.

Los estudios sobre el habla uruguaya y argentina parecen indicar una posición intermedia entre los españoles y ecuatorianos andinos. Por una parte, igual que los españoles, prefieren el uso de estrategias directas e impositivas pero por otra, al igual que los ecuatorianos andinos, usan preámbulos largos en algunos contextos; muestran también una tendencia a establecer una mayor relación personal con el interlocutor en contextos de servicio al proporcionar información personal. Aunque como hemos visto en algunos estudios, los argentinos amenazan su propia imagen negativa y positiva y las del interlocutor, al igual que los ecuatorianos, mexicanos y chilenos, expresan deferencia aunque con menor intensidad.

Los peruanos, por otra parte, en una situación de poder, son directos, breves y no abiertos a comprometer ni negociar su posición de autoridad. En este sentido, en una situación de poder, los peruanos se asemejan a los españoles, cuando estos están en una situación de igualdad de poder. Al dirigirse a una persona con poder, sin embargo, son deferenciales como sus homólogos ecuatorianos, mexicanos y chilenos.

Los venezolanos, al igual que los dominicanos y españoles, hasta cierto punto, son verbosos y usan estrategias directas tanto en situaciones donde tienen o no tienen poder. Sin embargo, a diferencia de estos dejan la puerta abierta a mayor comunicación personal y negociación

como los mexicanos y ecuatorianos andinos, pero sin mostrar el mismo alto grado de formalidad de estos.

Los resultados de estos estudios empíricos y las características generales aquí mencionadas, apuntan hacia una variación pragmática intralingüe específicamente en cuanto a diferentes expectativas de comportamiento que favorecen diferentes orientaciones de cortesía. En este respecto, Márquez Reiter/Placencia (2005: 190) señalan que:

in some varieties of Spanish (e.g. Argentinean [Buenos Aires], Peninsular Spanish, Uruguayan [Montevideo], Venezuelan [Caracas]) politeness appears to have more of an orientation towards positive politeness or expressing solidarity, interdependence, affiliation towards the interlocutor and, in others (e.g. Ecuadorian [Quito], Peruvian [Lima] and Mexican [Mexico City] to a lesser extent) both orientations appear to have equal importance.

Debido a estas diferencias se puede anticipar problemas en la comunicación intercultural entre hablantes de diferentes variedades del español. La deferencia de un determinado grupo cultural puede ser vista negativamente por un hablante de un grupo cultural que favorece la solidaridad (como vimos en el ejemplo de la introducción). De igual manera, un estilo altamente solidario puede ser percibido como insultante por un hablante que prefiere un estilo deferencial. De hecho, estas dificultades salieron a flote, por ejemplo, en entrevistas que Placencia (1998) realizó a latinoamericanos que habían residido en España sobre su percepción con respecto a similitudes y diferencias en su estilo comunicativo frente al de hablantes de español peninsular. Este fue, por ejemplo, el comentario de una mujer chilena:

Encuentro que el español es muy brusco, muy directo. Nosotros somos más rebuscados, más diplomáticos en el sentido para no ofender a nadie... Es muy chocante para el sudamericano encontrar que un español no te pida por favor o no te diga gracias cuando tú le has hecho un favor. (1998: 75)

Con la globalización, desarrollos tecnológicos y los movimientos poblacionales de los últimos 15 años es posible que ciertos comportamientos estén uniformándose; en efecto, esto parece estar sucediendo en el área de la publicidad como se puede ver en el trabajo de Hernández Toribio en el contexto de revistas de mujeres (Capítulo 4); sin embargo, estudios recientes como los de Félix-Brasdefer en este volumen (Capítulo 2) y Martínez Camino (Capítulo 3), muestran todavía diferencias importantes en los estilos comunicativos de usuarios de diferentes variedades del español.

Es evidente que estas conclusiones son altamente tentativas debido a que hasta la fecha, como ya hemos señalado, los estudios de variación pragmática del español son limitados (v. también Placencia en prensa). Sin embargo, con este estado de la cuestión y los capítulos de variación regional en este volumen (v. Sección 2) intentamos contribuir al desarrollo de este campo de estudio en español con el objetivo de adquirir un conocimiento más profundo y detallado del estilo comunicativo de hablantes de diferentes variedades del español. Estudios en esta área ciertamente son necesarios para tomar conciencia de estilos comunicativos divergentes, y así, facilitar una comunicación más exitosa entre diferentes grupos de hispanohablantes, evitando estereotipos. Al mismo tiempo, consideramos que es importante continuar examinando otros tipos de variación con respecto a diferentes factores del micro y/o macrocontexto como lo hacen en el presente volumen Carolina Gutiérrez Rivas (Capítulo 6), María Elena Placencia (Capítulo 7), Silvia Kaul de Marlangeon (Capítulo 8), Elizabeth Rigatuso (Capítulo 9) y Carmen García (Capítulo 10).

4. Referencias

- Albelda Marco, M. (2008): "Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento", en: Briz, A./Hidalgo, A./Albelda, M./Contreras, J./Hernández Flores, N. (eds.): *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE* (CD-ROM). Valencia: Universitat de València, 98-113.
- Blum-Kulka, S./House, J./Kasper, G. (eds.) (1989): *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing.

- Bravo, D. (1998): "¿Reírse juntos?: Un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos", en: Haverkate, H./Mulder, G./Fraile Maldonado, C. (eds.): *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos. Diálogos Hispánicos 22*. Amsterdam: Rodopi, 315-364.
- Brown, P./Levinson, S. ([1978]1987): *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Curcó, C. (1998): "'No me harías un favorcito?': Reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular", en: Haverkate, H./Mulder, G./Fraile Maldonado, C. (eds.): *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos. Diálogos Hispánicos 22*. Amsterdam: Rodopi, 129-171.
- Curcó, C./De Fina, A. (2002): "Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de la cortesía en español: el contraste entre México y España", en: Placencia, M.E./Bravo, D. (eds.): *Actos de habla y cortesía en español*. Munich: Lincom, 107-140.
- De los Heros, S. (2001): *Discurso, identidad y género en el castellano peruano*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú/Fondo Editorial.
- Fant, L. (1996): "Regulación conversacional en la negociación: Una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares", en: Kotschi, T./Oesterreicher, W./Zimmerman, K. (eds.): *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica*. Frankfurt/Madrid: Vervuert/Iberoamerica, 147-183.
- Félix-Brasdefer, C. (2008): "Sociopragmatic variation: dispreferred responses in Mexican and Dominican Spanish", en: *Journal of Politeness Research* 4, 81-110.
- ____ (2009): "Pragmatic variation across Spanish(es): requesting in Mexican, Costa Rican, and Dominican Spanish", en: *Intercultural Pragmatics*, 6(4), 473-515.
- ____ (2010): "Intra-lingual pragmatic variation in Mexico City and San José, Costa Rica: a focus on regional differences in female requests", en: *Journal of Pragmatics* 42(11), 2992-3011.

- García, C. (1996): "Reprimanding and responding to a reprimand: A case study of Peruvian Spanish speakers", en: *Journal of Pragmatics* 26, 663-697.
- ____ (2003): "Estudio comparativo del discurso oral de peruanos y venezolanos. Reprendiendo y respondiendo a una reprimenda: poder y solidaridad", en: Bravo, D. (ed.): *ACTAS del primer coloquio del programa EDICE*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 257-297.
- ____ (2004a): "Reprendiendo y respondiendo a una reprimenda: Similitudes y diferencias entre peruanos y venezolanos", en: *Spanish in Context* 1, 113-147.
- ____ (2004b): "Coercion and cooperation: A case study of Argentinean reprimands and responses to reprimands", en: Márquez Reiter, R./Placencia, M.E. (eds.): *Current trends in the pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins, 231-264.
- ____ (2008): "Different realizations of solidarity politeness: Comparing Venezuelan and Argentinean invitations", en: Schneider, K./Barron, A. (eds.): *Variational pragmatics*. John Benjamins, 269-305.
- ____ (2009): "Intra-lingual pragmatic variation in the performance of reprimanding", en: *Intercultural Pragmatics*, 6, 4, 443-472.
- Grice, H. P. (1975): *Logic and conversation. Syntax and semantics*, Vol. 3, en: Cole, P./Morgan, J. L. (eds.): *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 41-58.
- Hardin, K. (2001): *Pragmatics of persuasive discourse in Spanish television advertising*. Texas: SIL Internacional.
- Haverkate, H. (2004): "El análisis de la cortesía comunicativa: categorización y pragmatolingüística de la cultura española," en: Bravo, D./Briz, A. (eds.): *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 55-65.
- Márquez Reiter, R. (2002): "A contrastive study of conventional indirectness in Spanish: Evidence from Peninsular and Uruguayan Spanish", en: *Pragmatics* 12, 135-151.
- Márquez Reiter, R./Placencia, M. E. (2004): "Displaying closeness and respectful distance in Montevidean and Quiteño service encounters",

- en: Márquez Reiter, R./Placencia, M. E. (eds.): *Current trends in the pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins, 121-155.
- Márquez Reiter, R./Placencia, M. E. (2005): *Spanish pragmatics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Placencia, M. E. (1994): "Pragmatics across varieties of Spanish", en: *Donaire* 2, 65-78.
- ____ (1998): "Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs. Peninsular Spanish" en: *Spanish Applied Linguistics* 2, 71-106.
- ____ (2005): "Pragmatic variation in corner store interactions in Quito and Madrid" en: *Hispania* 88, 3, 583-598.
- ____ (2008): "Pragmatic variation in corner shop requests in two varieties of Ecuadorian Spanish", en: Schneider, K./Barron, A. (eds.): *Variational pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins, 308-332.
- ____ (2010): "¿Qué dice flaco? Algunos aspectos de la práctica social de apodar en Quito, en: Hummel, M./Klugge, B./ Vázquez Laslop, M. E. (eds.), *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*, México, D.F./Graz: El Colegio de México/Karl Franzens Universität, 965-992.
- ____ (en prensa): "Regional pragmatic variation", en: Andersen, G./Aijmer, K. (eds.): *Pragmatics of Society* (en: Bublitz, W./Jucker, A. H./Schneider, K. P. (eds.), *Handbooks of Pragmatics*). Mouton de Gruyter.
- Puga Larraín, J. (1997): *La atenuación en el castellano de Chile: Un enfoque pragmalingüístico*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Scollon, R./Scollon, S.W. (2001): *Intercultural communication* (Second edition). Malden: Blackwell.
- Spencer-Oatey, H. (2000): "Introduction: Language, culture and rapport management", en: Spencer-Oatey, H. (ed.): *Culturally speaking: Managing rapport through talk across cultures*. London: Continuum, 11-46.
- ____ (2005): "(Im)Politeness, face and perceptions of rapport: Unpacking their bases and interrelationships", en: *Journal of Politeness Research* 1, 95-119.
- Sperber D./Wilson D. ([1986]1995): *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell.

SECCIÓN 2

VARIACIÓN REGIONAL